

# 新形势下招标代理企业提升核心竞争力的措施

王 琴

新疆中百佳成工程管理有限公司 新疆 乌鲁木齐 830000

**【摘要】**在当前高度竞争的商业环境下，招标代理企业面临着越来越大的挑战和压力。随着招标代理市场的不断发展和变革，企业必须及时调整自身战略，提升核心竞争力，以在激烈的市场竞争中脱颖而出。然而，如何有效地提升核心竞争力成为了招标代理企业急需面对和解决的关键问题。本文将探讨新形势下招标代理企业提升核心竞争力的措施，以期为企业提供有益的思路和建议。无论是从提高服务质量、拓宽合作渠道还是加强人才培养等方面，招标代理企业都需要不断创新和改进，以适应新时代的要求，实现可持续发展。只有通过合理的战略和措施，招标代理企业才能在市场竞争中获得竞争优势，迎接未来的挑战。

**【关键词】** 招标代理企业；核心竞争力；提升措施

## 1. 招标代理行业现状

### 1.1. 招标代理资质取消，市场竞争激烈

2013年12月10日，国务院发布《国务院关于取消和下放一批行政审批项目的决定》（国发[2013]44号），取消机电产品国际招标机构资格审批和通信建设项目招标代理机构资质认定。2014年8月31日，第十二届全国人大常委会第十次会议表决通过《中华人民共和国政府采购法》（以下简称《政府采购法》）修正案，取消政府采购代理机构的资格认定。2017年7月31日，国家发展改革委发布（2017第7号）文件，暂停中央投资项目招标代理机构资格认定申请。2017年12月27日召开第十二届全国人大常委会第三十一次会议审议通过《招标投标法》修订意见，明确取消了工程建设项目招标代理认定。2021年4月1日，国家发展改革委发布了《关于废止部分规章和行政规范性文件的决定》（中华人民共和国国家发展和改革委员会令42号），正式废止《中央投资项目招标代理资格管理办法》，这标志着中央投资项目招标代理资格的彻底取消。

### 1.2. 全过程咨询服务模式推进，企业转型迫在眉睫

2017年2月，国务院办公厅发布《国务院办公厅关于促进建筑业持续健康发展的意见》（国办发[2017]19号），第一次提出发展全过程工程咨询服务，“鼓励投资咨询、勘察、设计、监理、招标代理、造价等企业采取联合经营、并购重组等方式发展全过程工程咨询”。2019年3月，国家发展改革委、住房和城乡建设部发布《国家发展改革委住房城乡建设部关于推进全过程工程咨询服务发展的指导意见》（发改投资规[2019]515号），就在房屋建筑和市政基础设施领域推进全过程工程咨询服务发展提出意见。《工程咨询行业2021—2025年发展规划纲要》也专门提出了“十四五”规划期间全过程咨询服务模式的发展方向。

## 2. 招标代理企业提升核心竞争力的有效措施

### 2.1. 提升专业能力

为了提升招标代理企业的专业能力，首先，企业应该加强员工培训，以提高团队的综合素质和专业水平。设立专门的培训部门或聘请专业培训机构，为员工提供相关的培训课程和培训资料，以加深对相关法律法规的理解和掌握。通过培训，员工可以了解招标代理业务流程和技巧，掌握市场动态和竞争对手信息，提高对招标项目的风险评估和管理能力。此外，还可以通过举办内部培训讲座、组织专业知识分享会等形式，促进员工之间的学习和经验交流。培训的过程要紧跟时代发展，关注新法规和政策的变化，及时更新培训内容，确保员工始终处于专业领域的前沿。通过提升员工的专业能力，招标代理企业可以提供更加专业化的服务，树立在市场中的良好声誉，并赢得客户的信任和认可。

### 2.2. 扩大业务范围

为了扩大招标代理企业的业务范围，企业可以采取一系列措施来拓宽服务领域。首先，企业应该对市场进行全面的调研和分析，了解不同类型招标代理业务的需求和潜在市场规模。基于调研结果，企业可以制定战略计划，有针对性地扩展业务范围。其次，企业可以优化内部资源配置，加强专业能力的培养和建设，以确保能够胜任更多类型的招标代理业务。例如，组建专门的招标团队，分工细化，确保每个成员都具备针对性的专业知识和技能，以提供更加全面和专业的服务。此外，企业还可以与其他相关企业建立合作伙伴关系，共

同拓展业务范围。通过合作，可以实现资源的共享与互补，为客户提供更全面的解决方案。最后，企业要注重推广和宣传，通过多种渠道将自身的招标代理服务推向市场。可以借助互联网平台、参加行业展览和论坛等方式，提高品牌知名度和影响力，吸引更多潜在客户和项目合作机会。通过积极拓展业务范围，招标代理企业可以增加收入来源，降低风险，并提高市场竞争力。

### 2.3. 提高信息化水平

为了提高招标代理企业的信息化水平，企业应该积极利用现代化的信息技术手段来优化业务的管理和执行过程。一方面，可以引入招标代理管理软件，实现对业务流程的自动化管理。通过系统化的操作，可以减少人工操作的繁琐和错误，提高工作效率和质量。另一方面，企业可以建立招标信息数据库，及时收集、整理和更新最新的招标信息。这包括政府采购、企事业单位采购等各类招标信息，涵盖不同领域和行业。通过建立可信、权威的信息源，企业可以提供更准确、全面的信息服务。此外，通过信息化的手段，企业还可以提供其他增值服务，如招标代理咨询、招标文件制作等，进一步满足客户的需求。值得注意的是，企业在提高信息化水平的同时，应重视信息安全和保密工作。加强信息系统的安全防护措施，合理设置权限管理，确保招标信息的安全和私密性。通过提高信息化水平，招标代理企业可以提升管理效率、优化服务质量，提供更全面、准确的信息服务，增强竞争力。

### 2.4. 加强市场营销

为了加强市场营销，招标代理企业需要建立健全的营销团队和渠道，以更好地满足客户需求。首先，企业应加强对客户需求的了解，通过市场调研与客户沟通，深入了解客户的招标需求和偏好。根据不同客户的特点和需求，提供个性化的解决方案和定制化的服务，以建立良好的合作关系。其次，招标代理企业需要注重提供优质的服务。这包括及时高效的招标代理服务、专业的咨询与指导等。企业应加强员工培训，提升专业素质，确保服务质量的持续提升，树立良好的企业形象。此外，企业还应积极参与行业协会和展览会等活动，以扩大知名度和影响力。通过参与行业同行的交流与合作，企业可以获得更多业务机会和合作伙伴，共同开拓市场。同时，参加展览会等行业活动可以增加企业曝光率，并提升企业的品牌声誉。

## 3. 结束语

全过程咨询服务的发展给招标代理机构带来了新的机遇和挑战。全过程咨询服务改变了以往的碎片化管理，更有利于建设单位对项目实行集约化管理，降低管理成本，提高管理效率。无论如何推动和发展全过程咨询服务模式，传统的招标代理业务仍具有竞争优势，并不会消失。招标代理机构不能急功近利，转型升级也不会一蹴而就。既要坚守传统招标业务，积极拓展招标代理领域，又要从全生命周期的角度扩展咨询延展服务，统筹协调先发优势，以获取新的业务增长点，推动自身更好更快地融入全过程咨询服务，实现招标代理机构转型升级，从而推动招标代理行业高质量发展。

## 【参考文献】

- [1]王喜伟, 严应亮.提升招标代理机构服务竞争力的几点思考[J].中国招标, 2017(05):24-25.
- [2]彭程.代理机构如何融入全过程工程咨询发展方向[J].中国招标, 2022(07):72-74.